



BIGMACHINES

BigMachines und Salesforce.com präsentieren die neue BigMachines-Anwendung mit Integration in die Force.com-Plattform

*Kunden profitieren von erhöhter Effizienz im Vertriebsprozess.
Erstellung von Angeboten, Preisen, Prognosen und Analysen wurde optimiert.*

BigMachines demonstriert die Anwendung bei der Cloudforce 2010 in München

München und Frankfurt, 20. Oktober 2010 – BigMachines, der führende Anbieter für On-Demand-Software im Bereich Produktkonfiguration, Angebotserstellung und B2B-eCommerce, und salesforce.com [NYSE: CRM], der Anbieter von Cloud Computing-Unternehmenslösungen, geben bekannt, dass BigMachines' On-Demand-Anwendung nun durch Force.com in die Unternehmensplattform von salesforce.com integriert ist. Benutzer greifen ab sofort auf die BigMachines- und Salesforce-Anwendungen über eine einzige Anmeldung zu.

BigMachines wird seine Lösung bei der Cloudforce 2010 in München vorstellen. Das Branchenevent für Interessenten, Kunden und Entwickler findet am Donnerstag, den 21. Oktober 2010 im Internationalen Congress Center München auf dem Messegelände statt.

Kommentare zu den Neuigkeiten

- „Diese Allianz mit salesforce.com ist das Ergebnis einer langjährigen, erfolgreichen Zusammenarbeit. Sie gewährleistet die nahtlose Integration von aktuellen und zukünftigen Produkten“, erläutert Godard Abel, CEO und Mitgründer von BigMachines. „Wir streben nach einer Lösung, die leicht zu kaufen, zu integrieren und zu unterstützen ist. Unser Ziel ist, unseren Kunden dazu zu verhelfen, mehr und schneller zu verkaufen.“
- „BigMachines liefert erneut eine erstklassige Lösung im Bereich Angebotserstellung und Konfiguration“, sagt Kendall Collins, Chief Marketing Officer von salesforce.com. „Die Force.com-Plattform bietet Partnern mit Cloud Computing-Lösungen den schnellsten Weg zu wirtschaftlichem Erfolg. Unsere gemeinsamen Kunden werden sofort von dieser Integration profitieren.“
- „Die nahtlose Verbindung von BigMachines mit Salesforce CRM bietet uns eine leistungsfähige Lösung zur Unterstützung des Unternehmenswachstums“, kommentiert Peter Minihane, CFO von Acme Packet. „Zu ihren Vorteilen zählen ein effizienterer Angebotsprozess, einfache Aktualisierungen von Preisen und Artikeln, Verbesserungen bei der Einführung neuer Produkte und bei der Verwaltung von Angebotsgenehmigungen sowie Reduzierung der Fehlerrate im Angebotsprozess. Die Integration gewährleistet korrekte Prognosen und Datenanalysen. Sie hat uns wirtschaftliches Wachstum ohne die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter ermöglicht.“

BigMachines optimiert und verbessert Vertriebsprozesse von Kunden durch folgende Leistungen:

- Korrekte und schnelle Konfiguration von Produkten und Dienstleistungen auf Basis von Regeln
- Guided Selling, das Kunden zu den ihren Bedürfnissen entsprechenden Produkten und Services führt
- Erstellung konsistenter Angebote, Verträge und anderer Vertriebsdokumente
- 100 Prozent korrekte Angebote
- Automatisierte Genehmigungsprozesse und Workflow
- Unterstützung von Direktvertrieb, unterschiedlicher Vertriebskanäle und B2B-eCommerce
- Leichte Einrichtung und Administration von Produktdaten, Firmenspezifisch gestalteter Benutzeroberfläche und Verwaltung von Konfigurationsregeln

Force.com – die branchenführende Unternehmensplattform für Cloud Computing

- Force.com ist die Cloud Computing-Unternehmensplattform von salesforce.com (<http://www.salesforce.com/platform/cloud-platform/>).
- Force.com bietet Unternehmen alles, was sie zu einer schnellen Erstellung und Einführung von Geschäftsanwendungen in der Cloud benötigen:
 - Datenbank
 - Unbegrenzte Anpassung in Echtzeit
 - Leistungsfähige Analysen
 - Echtzeit-Workflow und -Genehmigungen
 - Programmierbare Cloud-Logik
 - Integration
 - Mobilanwendung in Echtzeit
 - Programmierbare Benutzeroberfläche und Webseitenfunktionen
- Kunden und Partner haben mehr als 170.000 individuelle Anwendungen auf Force.com erstellt, die zum Gebrauch in Geschäftsanwendungen der Logistikabwicklung, Einhaltungüberwachung, Markenpositionierung, Debitorenbuchhaltung, Schadensbearbeitung bis zur Freizeitanwendung und vielem mehr dienen.
- Force.com ermöglicht Unternehmen, Anwendungen 5 Mal schneller⁽¹⁾ bei etwa der Hälfte der Kosten⁽²⁾ traditioneller Client-/Serversoftwareplattformen zu erstellen und einzusetzen. Für Fallstudien, Analystenberichte und White Paper besuchen Sie bitte <http://www.salesforce.com/platform/tco>.
- Der Force.com Business Case Calculator steht ab sofort zur Verfügung und hilft Ihnen bei der Einschätzung der Zeit und Kosten von individuellen Anwendungsentwicklungsprojekten:
<http://www.salesforce.com/platform/tco/calculator.jsp?d=70130000000EfON&internal=true>.

Über salesforce.com

Salesforce.com versteht sich als das führende Unternehmen im Enterprise Cloud Computing. Das salesforce.com Portfolio mit seiner Echtzeit- und Multi-Tenancy Architektur, der Unternehmensplattform und den CRM-Anwendungen (<http://www.salesforce.com/crm>) hat die Art und Weise, wie Unternehmen mit ihren Kunden kommunizieren und kollaborieren revolutioniert. Dazu zählen:

- Die Sales Cloud für Salesforce Automation und Kontakt-Management
- Die Service Cloud für Kunden-Service und Support-Lösungen
- Chatter für die soziale Kollaboration
- Die Force.com Platform, für maßgeschneiderte Applikationsentwicklung
- Die AppExchange, weltweit führender Marktplatz für Cloud Computing Anwendungen

Mit Stand vom 30. Juli 2010 verwaltet salesforce.com Kundendaten für rund 82.400 Kunden, darunter Allianz Commercial, Dell, Japan Post, Kaiser Permanente, KONE und SunTrust Banks. Unveröffentlichte Services, oder Produktfunktionen welche in dieser oder weiterer Pressemitteilungen erwähnt werden sind aktuell noch nicht verfügbar. Eine Veröffentlichung, allgemein beziehungsweise rechtzeitig kann nicht garantiert werden. Kunden, welche Salesforce-Anwendungen erwerben sollten ihre Kaufentscheidung auf den aktuell verfügbaren Produktumfang gründen. Neben dem Hauptsitz in San Francisco unterhält salesforce.com Büros in Europa und Asien. Die Aktien des Unternehmens werden an der New Yorker Börse unter dem Kürzel „CRM“ notiert. Weitere Informationen erhalten Sie unter <http://www.salesforce.com/de>. Copyright (c) 2010 salesforce.com, inc. Alle Rechte vorbehalten. Salesforce und das „no software“-Logo sind eingetragene Marken von salesforce.com, Inc. salesforce.com ist Eigentümer weiterer registrierter und nicht registrierter Marken. Weitere hier verwendete Namen sind möglicherweise Marken der jeweiligen Eigentümer.

Über BigMachines

BigMachines ist der weltweit führende Anbieter von On-Demand-Software für Produktkonfiguration, Angebotserstellung und B2B-eCommerce. Die BigMachines-Software unterstützt Unternehmen aller Branchen, mehr und schneller zu verkaufen. Die Optimierung der Vertriebsprozesse vom Angebot bis zum Auftrag steht im Fokus der BigMachines-Lösung. Vertriebsorganisationen, Distributoren und B2B-Kunden können mit der BigMachines Software schnell und einfach Produkte konfigurieren und komplexe Preise kalkulieren. Angebote, Aufträge und Verträge werden darauf basierend erstellt. Genehmigungsprozesse in Unternehmen werden automatisiert und beschleunigt. BigMachines lässt sich leicht in CRM- und ERP-Systeme, wie Salesforce.com®, Oracle® oder SAP® integrieren. Zum schnell wachsenden Kundenstamm von BigMachines zählen globale und etablierte Unternehmen wie Kodak, Siemens, Ingersoll Rand und Tele2, sowie dynamische und junge Unternehmen wie ShoreTel und Voltaire. BigMachines ist weltweit mit Niederlassungen in Chicago, Frankfurt, London, San Francisco, Singapur und Tokio vertreten. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte www.bigmachines.de.

Quelle:

- (1) „Force.com Drives Faster Development“, Nucleus Research, (Mai 2009),
http://www.salesforce.com/assets/pdf/analysts/Nucleus_Force.com_drives_faster_development.pdf
- (2) Randy Perry, Eric Hatcher, Robert P. Mahowald und Stephen Hendrick, „Force.com Cloud Platform Drives Huge Time to Market and Cost Savings“ IDC (September 2009),
http://www.salesforce.com/assets/pdf/analysts/IDC_Force.com_Business_Case.pdf